



UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA - UFPB

Centro de Ciências Sociais Aplicadas - CCSA

Curso de Administração – CADM

**O PAPEL DA CONSULTORIA NAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS  
(MPE): Um estudo Bibliométrico**

CAROLINE FIAMA MESQUITA PERÔNICO

João Pessoa

Maio/2018

CAROLINE FIAMA MESQUITA PERÔNICO

**O PAPEL DA CONSULTORIA NAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS  
(MPE): Um Estudo Bibliométrico**

Trabalho de Curso apresentado como parte dos requisitos necessários à obtenção do título de Bacharela em Administração, pelo Centro de Ciências Sociais Aplicadas, da Universidade Federal da Paraíba / UFPB.

**Prof. Orientador:** Arturo Rodrigues Felinto

João Pessoa

Maio/2018

### **Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)**

M578o Mesquita Perônico, Caroline Fiama.

O PAPEL DA CONSULTORIA NAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS  
(MPE): Um Estudo Bibliométrico / Caroline Fiama Mesquita Perônico. – João  
Pessoa, 2018.  
33f.: il.

Orientador(a): Profº Msc. Arturo Rodrigues Felinto.

Trabalho de Conclusão de Curso (Administração) – UFPB/CCSA.

1. Ação da Consultoria. 2. Necessidade de Intervenção. 3. Suporte à Gestão .  
I. Título.

UFPB/CCSA/BS

CDU:658(043.2)

Gerada pelo Catalogar - Sistema de Geração Automática de Ficha Catalográfica  
do CCSA/UFPB, com os dados fornecidos pelo autor(a)

## **FOLHA DE APROVAÇÃO**

Trabalho apresentado à banca examinadora como requisito parcial para a Conclusão do Curso de Bacharelado em Administração.

**Aluna:** Caroline Fiana Mesquita Perônico

**Trabalho:** O PAPEL DA CONSULTORIA NAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS (MPE):  
Um Estudo Bibliométrico

**Área da Pesquisa:** Estratégia, Inovação e Empreendedorismo

**Data de Aprovação:** \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_

### **Banca Examinadora**

---

Prof. Arturo Rodrigues Felinto – UFPB / CCSA / DADM

---

Prof. Rosivaldo de Lima Lucena – UFPB / CCSA / DADM

Dedico este trabalho aos meus pais, Maria Ana Cristina e Fábio Perônico, ao meu marido Emerson Coutinho e minha família, por todo apoio e dedicação em cada momento da minha vida. Especialmente este.

## **AGRADECIMENTOS**

Meu agradecimento primeiro vai a Deus que me proporcionou a experiência de vida, e pela sua infinita bondade e misericórdia está sempre guiando os meus caminhos;

Ao meu orientador Prof. Arturo Rodrigues Felinto que me auxiliou e acima de tudo acreditou no meu potencial, além de agir sempre de forma profissional e amigável;

Aos meus pais, Cristina e Fábio, pelo amor e incentivo que sempre me deram, mostrando sempre o melhor caminho a trilhar e nunca desistir de alcançar os meus sonhos;

Ao meu marido Emerson, por todo apoio, colaboração, incentivo e paciência ao longo dessa jornada;

A todos os meus familiares e aos meus verdadeiros amigos que sempre me deram estímulo e força na caminhada;

E a todos que não foram citados, mas que, direta ou indiretamente, contribuíram para a realização deste trabalho.

## **RESUMO**

O presente trabalho mostra a relevância da ação da consultoria nas atividades das MPE e tem como objetivo analisar os fatores que geram a necessidade de intervenção da consultoria nas MPE. Foi utilizado uma base conceitual para identificar a demanda de serviços de suporte à gestão para as MPE, relacionar os ganhos que a consultoria traz às MPE com o público alvo que se deseja atingir e identificar os fatores que geram a necessidade da consultoria nas MPE. O estudo consistiu em uma pesquisa básica procurando responder a questão da pesquisa a fim de ampliar o conhecimento e é considerada exploratória, pois não tem o intuito de obter números como resultados e sim o que leva as empresas precisarem de ajuda especializada. A partir daí, apresenta uma abordagem qualitativa e justifica-se pelo interesse em analisar fatores que geram a necessidade da intervenção da consultoria nas MPE. Posteriormente, os dados coletados são analisados pelo pesquisador e os procedimentos e técnicas de coleta de dados, foram constituídos por pesquisas bibliográficas através de livros, revistas, artigos e materiais pesquisados na internet sobre o tema. Quanto aos resultados pode-se destacar a importância das empresas no mercado que está cada vez mais competitivo e os inúmeros fatores que devem ser analisados para que estas não entrem em declínio, como: planejamento estratégico bem estruturado e cumprido, controle dos processos e atividades e mensuração e análises realizadas periodicamente. Além disso, o consultor se torna essencial durante a formação e maturidade da empresa, pois obtém benefícios para empresa, ajudando-a a lhe conhecer melhor e lidar com os problemas que podem surgir.

**PALAVRAS-CHAVE:** Ação da Consultoria. Necessidade de Intervenção. Suporte à Gestão.

## **LISTA DE ILUSTRAÇÕES**

### **LISTA DE FIGURAS**

<b>Figura 1:</b> Sobrevivência/Mortalidade das pequenas empresas em 2 anos .....	22
--	----

### **LISTA DE GRÁFICOS**

<b>Gráfico 1:</b> Aumento do PIB nos pequenos negócios.....	17
<b>Gráfico 2:</b> Maior PIB concentrado no comércio .....	18

### **LISTA DE QUADROS**

<b>Quadro 1:</b> Quanto a Receita Bruta Anual .....	13
<b>Quadro 2:</b> Quanto ao número de empregados.....	14
<b>Quadro 3:</b> Evolução da legislação para pequenos negócios .....	19
<b>Quadro 4:</b> Fatores contribuintes para a sobrevivência/mortalidade de empresas .....	20
<b>Quadro 5:</b> Resultados comparativos selecionados da pesquisa .....	21
<b>Quadro 6:</b> Aumento da complexidade no ambiente dos negócios .....	23

### **LISTA DE SIGLAS**

CAGED	Cadastro Geral de Empregados e Desempregados
CNPJ	Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica
FGV	Fundação Getúlio Vargas
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
MEI	Micro Empreendedor Individual
MPE	Micro e Pequena Empresa
PIB	Produto Interno Bruto
RAIS	Relatório de Informações Socioeconômicas
SEBRAE	Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
SRF	Secretaria da Receita Federal



## SUMÁRIO

<b>1</b>	<b>INTRODUÇÃO .....</b>	<b>8</b>
<b>1.1</b>	<b>Problema .....</b>	<b>8</b>
<b>1.2</b>	<b>Justificativa .....</b>	<b>9</b>
<b>1.3</b>	<b>Objetivos.....</b>	<b>10</b>
1.3.1	Objetivo geral .....	10
1.3.2	Objetivos específicos .....	10
<b>2</b>	<b>REFERENCIAL TEÓRICO .....</b>	<b>11</b>
<b>2.1</b>	<b>Organizações .....</b>	<b>11</b>
<b>2.2</b>	<b>Empresas .....</b>	<b>11</b>
2.2.1	Classificação das Empresas .....	13
2.2.2	Ciclo de Vida das Empresas .....	14
<b>2.3</b>	<b>Caracterização das MPE .....</b>	<b>16</b>
<b>2.4</b>	<b>Importância das MPE na Economia Brasileira.....</b>	<b>16</b>
<b>2.5</b>	<b>Importância do Incentivo e Qualificação as MPE.....</b>	<b>18</b>
<b>2.6</b>	<b>Motivos de Falência das MPE .....</b>	<b>19</b>
<b>2.7</b>	<b>Origem e Definição da Consultoria .....</b>	<b>23</b>
<b>2.8</b>	<b>Benefícios da Consultoria e Público Alvo Atingido.....</b>	<b>24</b>
<b>2.9</b>	<b>Impacto do Consultor nas MPE.....</b>	<b>25</b>
<b>2.10</b>	<b>Importância da Consultoria no Cenário Brasileiro .....</b>	<b>25</b>
<b>3</b>	<b>METODOLOGIA .....</b>	<b>27</b>
<b>4</b>	<b>ANÁLISE E INTERPRETAÇÃO DOS RESULTADOS .....</b>	<b>29</b>
<b>5</b>	<b>CONSIDERAÇÕES FINAIS .....</b>	<b>31</b>
<b>5.1</b>	<b>Conclusões.....</b>	<b>31</b>
<b>5.2</b>	<b>Limitações da pesquisa .....</b>	<b>32</b>
<b>5.3</b>	<b>Sugestões para trabalhos futuros.....</b>	<b>32</b>
	<b>REFERÊNCIAS .....</b>	<b>33</b>

# 1 INTRODUÇÃO

## 1.1 Problema

As organizações atualmente estão enfrentando desafios diários que aumentam cada vez mais e se agravam por conta da competição global e atualização constante da tecnologia. Isso impacta diretamente em todos os processos das organizações, pois a partir daí gera a necessidade de ajuda por meio de pessoas com conhecimentos e especializadas para desenvolverem soluções e caminhos para alcançar os objetivos e atingir o sucesso.

Conforme Crocco; Guttman (2010, p.6),

O conhecimento, em função da velocidade das mudanças, tende a se tornar obsoleto, incompleto ou até inadequado. Então, as empresas contratam pessoas ou outras empresas para a realização de atividades que não consideram como essenciais ao seu negócio ou para auxiliarem seus colaboradores a entender melhor suas tarefas e manter ou aumentar seus resultados.

Diante deste cenário, os problemas enfrentados pelas organizações são de diversas origens e com diferentes contextos, requerendo criar melhores condições organizacionais levando a melhoria da interação e execução das atividades diárias. As empresas, principalmente micro e pequenas, são desafiadas muitas vezes por não possuírem prioridades e focar no seu negócio. Assim, encaram adversidades contínuas até encontrar ajuda especializada.

Nesse contexto, surge a necessidade de relacionar a dificuldade do processo de mudanças nas organizações de pequeno e médio porte com a importância da ajuda especializada e qualificação para obtenção de sucesso. Neste sentido, surge a Consultoria Organizacional para ajudar as empresas a buscarem melhores soluções para os seus problemas e desafios.

A busca para identificar as variáveis que afetam positiva ou negativamente para a procura de ajuda e saber o grau de comprometimento e incentivo para executar ações de melhoria serão de extrema importância e precisarão de análise. Do exposto, surge o seguinte problema de pesquisa: Quais os fatores que geram a necessidade da ação da consultoria nos processos organizacionais das MPE?

## 1.2 Justificativa

De acordo com dados do Portal do Empreendedor na Agência Sebrae de Notícias (2017), mais de 7,5 milhões de trabalhadores se formalizaram nos nove últimos anos como micro empreendedor individual (MEI). Ainda conforme o Sebrae, as MPE representam 98,5% do total de empreendedores no Brasil, respondem por 27% do Produto Interno Bruto (PIB) e geram mais da metade dos empregos no País.

A partir de resultados obtidos de uma pesquisa realizada pelo Sebrae (2016) com duas mil empresas ativas e inativas, constatou-se que existem alguns motivos que contribuem para a sobrevivência ou mortalidade de empresas, são eles: situação do empresário antes da abertura, planejamento do negócio, gestão do negócio e capacitação dos donos em gestão empresarial. Assim, pode-se considerar a Consultoria como um elemento fundamental para a prevenção de mortalidade de empresas trazendo inúmeros benefícios para o progresso contínuo e renovado.

Segundo o SEBRAE (2017): “A consultoria é um serviço oferecido ao empresário, com o propósito de levantar as necessidades da empresa, identificar as soluções e recomendar ações de melhoria através de uma ferramenta chamada diagnóstico. Desta forma, o consultor desenvolve e implanta um projeto a fim de aprimorar suas práticas de gestão, otimizar recursos e auxiliar na tomada de decisões. E através de uma visão sistêmica e do pensar estratégico, é possível buscar crescimento e mais sucesso para sua empresa.” Diante do exposto, é importante ressaltar a necessidade de ação da consultoria para que não existam fatores negativos que levem a mortalidade das empresas.

De acordo com Panato, Diretora do Programa Corporativo de Transformação em entrevista à Revista ESPN (2016), diz que o grupo contrata consultores externos por três razões básicas: apresentar uma visão imparcial sobre determinado problema, implantar novas metodologias e/ou compartilhar as melhores práticas do mercado. Diante disto, percebe-se a real necessidade da intervenção da consultoria em empresas, seja ela de qual porte for, mostrando o diferencial que as MPE tem no mercado do cenário brasileiro.

Assim, este estudo justifica-se por sua relevância as MPE, por mostrar que as mudanças dentro das organizações podem acontecer de diversas maneiras, e diante da preferência em analisar as empresas de pequeno e médio porte, fica visível a carência em orientação e planejamento diante das adversidades. Isso cabe à Consultoria, ajudar com possíveis soluções adequadas a necessidade do(s) problema(s) que surgiu (iram).

Esta pesquisa de cunho acadêmico visa contribuir com o desenvolvimento e o fortalecimento das MPE no Mercado Brasileiro, discutindo aspectos importantes dentro do ambiente organizacional e apontando possíveis caminhos através da consultoria.

### **1.3 Objetivos**

#### **1.3.1 Objetivo geral**

Analisar os fatores que geram a necessidade de intervenção da consultoria nas MPE.

#### **1.3.2 Objetivos específicos**

Os objetivos específicos deste estudo são:

- Identificar a demanda de serviços de suporte à gestão para as MPE;
- Relacionar os ganhos que a consultoria traz às MPE com o público-alvo que se deseja atingir.
- Identificar os fatores que geram a necessidade da consultoria nas MPE.

## **2 REFERENCIAL TEÓRICO**

### **2.1 Organizações**

Segundo Maximiano (2011), uma organização é um sistema de recursos que procura realizar algum tipo de objetivo (ou conjunto de objetivos). Além de objetivos e recursos, as organizações tem outros dois componentes importantes: processos de transformação e divisão de trabalho.

Perante o exposto, pode-se dizer que a organização une pessoas, suas ideias e administra os recursos existentes a fim de atingir algum (ns) objetivo (s), seja ele individual ou coletivo. E que acaba se tornando algo necessário as pessoas e a sociedade, por proporcionar produtos e serviços a serem utilizados.

Assim, de acordo com Maximiano (2011, p.5),

As organizações são grupos sociais deliberadamente orientados para a realização de objetivos, que, de forma geral, se traduzem no fornecimento de produtos e serviços. Toda organização existe com a finalidade de fornecer alguma combinação de produtos e serviços para algum tipo de cliente, usuário ou mercado.

Uma organização pode apresentar diversos tipos de objetivos, apresentados a seguir:

Há os objetivos estratégicos ou de longo prazo – chamados missão, negócio ou proposição de valor – que definem a área de atuação da organização. Há os objetivos de natureza transitória, como a participação desejada no mercado no ano que vem ou a data para o lançamento de uma campanha promocional. (MAXIMIANO, 2011, p.5).

Assim, é possível dizer que as organizações que apresentam os seus objetivos explicitamente, em especial os estratégicos, tendem a obter um maior sucesso por ter realizado o planejamento de forma adequada. Além disso, é de extrema importância inovar diante dos diversos surgimentos dentro do mercado, para que se tenha uma diferenciação e participe da competitividade.

### **2.2 Empresas**

A empresa tem uma grande importância econômica e socialmente, primeiramente pela contribuição dada ao País em termos de crescimento e colaboração ativa em atividades de diversas naturezas, a posteriori por colaborar com o avanço de práticas éticas tornando a

convivência em sociedade benéfica e apoiando o crescimento intelectual das pessoas, tornando-as integradas ao contexto do mercado de trabalho.

Para Almeida *et al.*, (2009, p.5), afirma que:

As oficinas em estado artesanal já não atendem às necessidades do mercado, tampouco dispõem de meios instrumentais adequados, dando lugar às organizações econômicas mais bem estruturadas, denominadas empresas. Tais organizações constituem uma unidade de pessoas e de bens, destinada à produção, circulação de bens e serviços, em que se agrupam fatores humanos e materiais. (ALMEIDA, A. *et al.*, 2009, p.5)

Assim, pode-se dizer que as empresas são atividades econômicas que se organizam para produzir e/ou comercializar bens e serviços para o mercado, através de uma pessoa que se configura como empresário. São constituídas por elementos humanos (trabalhadores, empresários) e por elementos materiais (o que será comercializado).

É de extrema importância formalizar a empresa para que esteja dentro dos conformes estabelecidos pelas leis, de acordo com o Boletim do Empreendedor Sebrae edição 11/2010 existem nove passos para formalizar sua empresa, são eles: pesquisar situação fiscal, consulta prévia para emissão do alvará de funcionamento, nome empresarial, natureza jurídica, registro da empresa, emissão do CNPJ, inscrição estadual, alvará de funcionamento e impressão de documentos fiscais.

Diante disso, é visto a relevância de se formalizar e crescer no mercado contribuindo para a economia e a partir daí as empresas podem ser classificadas de acordo com: as suas atividades econômicas, sendo primárias, secundárias ou terciárias; a constituição jurídica, sendo individuais ou societárias; a titularidade de capital, sendo pública, privada ou mista e de acordo com o seu porte, sendo pequeno, médio ou grande. Vale lembrar que não existe forma correta de classificar as empresas, pode variar de acordo com a atividade, setor, objetivos que estão alinhados a política da empresa.

A partir dessa classificação a ênfase será dada as empresas de acordo com o porte, mencionando as características e posteriormente o ciclo de vida das empresas, mais adiante as análises serão nas MPE visto que são essenciais pro cenário econômico brasileiro por sua contribuição.

### 2.2.1 Classificação das Empresas

Conforme o Sebrae Nacional (2016), as empresas são classificadas segundo o número de funcionários ou receita bruta anual. Diante disto, foi criada a Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas em 2006, para regulamentar o disposto na Constituição Brasileira, que prevê o tratamento diferenciado e favorecido à microempresa e empresa de pequeno porte.

O objetivo da Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas é:

Contribuir para o desenvolvimento e a competitividade das microempresas e empresas de pequeno porte brasileiras, como estratégia de geração de emprego, distribuição de renda, inclusão social, redução da informalidade e fortalecimento da economia (SEBRAE, 2016).

Através da Lei Geral, foi criado um regime tributário destinado aos pequenos negócios, visando a reduzir a carga de impostos e simplificar os processos de cálculos e recolhimento (Simples Nacional), a fim de incentivar o pequeno negócio. Além disso, prevê diversos benefícios, como: simplificação e desburocratização dos processos, facilita o acesso ao mercado e ao crédito e ainda estimula a inovação que irá contribuir bastante para a economia.

Diante disto, o critério de classificação de empresas de acordo com o SEBRAE Santa Catarina, quanto a receita bruta anual e o número de empregados, está exposta a seguir:

#### Quadro 1: Classificação das Empresas Quanto à Receita Bruta Anual

CLASSIFICAÇÃO	LEI	FATURAMENTO
Microempreendedor Individual – EI	123/06	Até R\$60.000,00
Microempresa	123/06	Até R\$360.000,01
Empresa de Pequeno Porte – EPP	123/06	De R\$360.000,01 até R\$3.600.000,00

Fonte: Sebrae Nacional (2016)

O SEBRAE utiliza o critério por número de empregados do IBGE como critério de classificação do porte das empresas, para fins bancários, ações de tecnologia, exportação e outros.

**Quadro 2:** Classificação das Empresas Quanto ao número de empregados

PORTE	INDÚSTRIA	COMÉRCIO E SERVIÇOS
MICRO	Até 19 Empregados	Até 9 empregados
PEQUENA	De 20 a 99 empregados	De 10 a 49 empregados
MÉDIA	De 100 a 499 empregados	De 50 a 99 empregados
GRANDE	Mais de 500 empregados	Mais de 100 empregados

Fonte: Sebrae Nacional (2016)

### 2.2.2 Ciclo de Vida das Empresas

As empresas podem ser vistas como organismos vivos, pois assim como o ser humano, elas nascem (são criadas), crescem (se desenvolvem no mercado) e podem morrer (fechamento da empresa). Desta forma, pode-se dizer que as empresas apresentam durante o decorrer de sua história, um ciclo de vida.

Assim, é possível destacar de acordo com Marques (1994, p.20) *apud* Luz *et al.* (2011, p.3), que:

A vida das organizações apresenta um razoável grau de semelhança com o ciclo de vida dos organismos vivos: nascem, têm infância e adolescência, atingem a maioridade, envelhecem e morrem. (MARQUES, 1994, p.20 *apud* LUZ *et al.*, 2011, p.3).

É importante ressaltar que o ciclo de vida das empresas apresenta fases que são essenciais para a permanência delas no mercado, pois em cada fase são enfrentados novos desafios, estabelecidos novos objetivos de acordo com a situação atual e ainda existe a superação ao que foi considerado fracasso, para que realmente não chegue a entrar em declínio. Assim, pode se frisar que as empresas devem se estimular para que saiam de um estágio para o outro de forma positiva, se adaptando sempre as mudanças, e isso pode ser definido como um sinal de sobrevivência.



Com relação as desvantagens que as MPE enfrentam, Batista; Corradi (2012, p.3) afirma que:

O ciclo de vida de uma empresa de pequeno porte encontra desvantagens quando relacionado ao das grandes empresas, pois em alguns casos com grandes recursos e investimentos oferecem melhores condições de comércio, com isso conseguindo boa fatia do mercado. Diante da importância deste segmento para o desenvolvimento interno do mercado, a cada dia aumenta a necessidade de maior investimento, afinal elas oferecem retorno em termos de tributos, contribui para o desenvolvimento econômico do País, auxiliando também na busca por soluções dos problemas sociais.

Segundo Lentz (2015), o ciclo de vida das empresas é caracterizado por fases, que são: Introdução, Crescimento, Maturidade e Declínio.

- 1) Introdução: Quando a empresa está sendo constituída com seu registro na Junta Comercial e registro de seu CNPJ- Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica. Essa fase ocorre quando o negócio é lançado, pois os clientes ainda não conhecem seus produtos e serviços e deve haver um investimento em divulgação na inauguração, ou seja, são os primeiros meses de funcionamento.
- 2) Crescimento: as operações da empresa começam a dar resultado financeiro positivo, podendo levar de dois a quatro anos. Esse é o momento no qual ela está sendo conhecida pelo mercado e os consumidores passam a serem clientes.
- 3) Maturidade: nesta fase a empresa já consegue se sustentar sozinha e já tem uma clientela fiel além de deter uma boa fatia do mercado. Quando se compara com a concorrência tem a certeza de que é a líder do mercado e supera a concorrência facilmente. Essa fase pode durar longas décadas.
- 4) Declínio: em algum momento todas as empresas entram na fase de declínio, pois seus produtos e serviços serão ultrapassados pela concorrência, pois uma inovação será lançada antes da sua, pois uma empresa maior está entrando no mercado, pois faltou capital de giro ou houve uma administração incompetente. Se a empresa não reagir pode morrer, ou seja, falir.

Desta forma, percebe-se que este ciclo está presente em todas as empresas, algumas não chegam a fase de declínio por inúmeros fatores, como: planejamento estratégico bem estruturado e cumprido, controle dos processos e atividades, mensuração e análises realizadas periodicamente. Isso faz com que a fase de desenvolvimento se fortaleça cada vez mais, além disso vale destacar que o sistema burocratizado leva uma maior tendência da fase de declínio para morte. Em contrapartida, a solução para entrar na fase de crescimento e chegar na maturação está na inovação.

### **2.3 Caracterização das MPE**

Segundo o SEBRAE NACIONAL (2016), a Lei Geral uniformizou o conceito de micro e pequena empresa ao enquadrá-las com base na receita bruta anual. Configura-se assim:

A microempresa será a sociedade empresária, a sociedade simples, a empresa individual de responsabilidade limitada e o empresário, devidamente registrados nos órgãos competentes, que aufera em cada ano do calendário, a receita bruta igual ou inferior a R\$360.000,00.

Se a receita bruta anual for superior a R\$360.000,00 e igual ou inferior a R\$3.600.000,00, a sociedade será enquadrada como empresa de pequeno porte. Estes valores referem-se a receitas obtidas no mercado nacional. A empresa de pequeno porte não perderá o seu enquadramento se obter adicionais de receitas de exportação, até o limite de R\$3.600.000,00.

Sendo assim, é interessante destacar a importância da Lei Geral, pois protege os pequenos negócios incentivando seguir a Constituição e promover distribuição de renda e geração de emprego. Além disso, a Lei traz inúmeros benefícios para o dia a dia das MPE, como: redução de impostos, simplificação dos cálculos e recolhimento que é o Simples nacional; desburocratização; facilidades para acesso ao mercado, ao crédito e à justiça; o estímulo a inovação e a exportação.

### **2.4 Importância das MPE na Economia Brasileira**

O segmento de micro e pequenas empresas apresenta grande participação no cenário da economia brasileira, sua importância cresce cada vez mais devido a contribuição socioeconômica desempenhada pelas empresas. Além disso, de acordo com o Sebrae (2017), elas respondem por mais de 98% do mercado empresarial brasileiro, representando 98,5% do total de empreendedores no Brasil, além de responder por 27% do Produto Interno Bruto (PIB) e gerar mais da metade dos empregos no país.

A partir de levantamentos realizados pelo Sebrae (2017) divulgado na Agência Nacional de Notícias e com base no Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (CAGED), fornecido pelo Ministério do Trabalho, desde o início de 2017 as micro e pequenas empresas apresentam número de contratações maiores que o de demissões, exceto no mês de março. Afirmando ainda que, entre janeiro e setembro os pequenos negócios criaram 389 mil postos de trabalho, enquanto que as médias e grandes apresentaram saldo negativos de 200 mil.

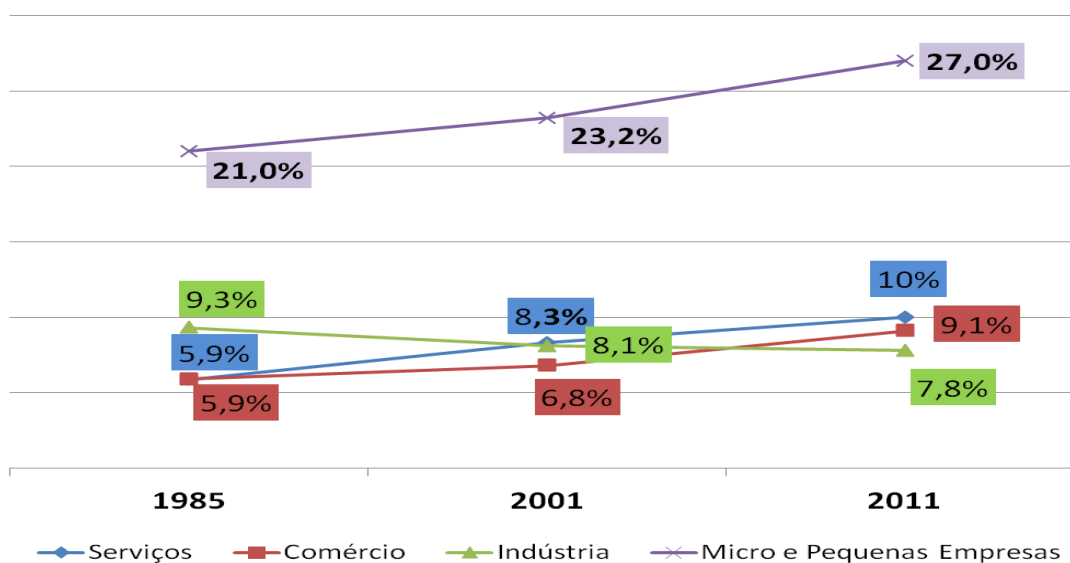
De acordo com a diretora-presidente em exercício do Sebrae, Heloisa Menezes: “Os pequenos negócios são os grandes responsáveis pela redução do desemprego no país. Eles são fundamentais para impulsionar a retomada da economia”. Diante dessa importância pode-se destacar ainda segundo informações do Sebrae, que tanto no acumulado do ano, como no mês de setembro, as micro e pequenas empresas do setor de serviços foram as que mais contrataram com 234,3 mil novos postos, de janeiro a setembro, ou seja, 60% do total.

Conforme Viegas são apresentados dados do Sebrae (2017), especialista em pequenos negócios, onde mostra que 98,5% do total de empresas no Brasil são micro e pequenas. E de acordo com a Lei Geral da Micro e Pequena Empresa (Lei nº 123/2006), são considerados pequenos negócios no Brasil:

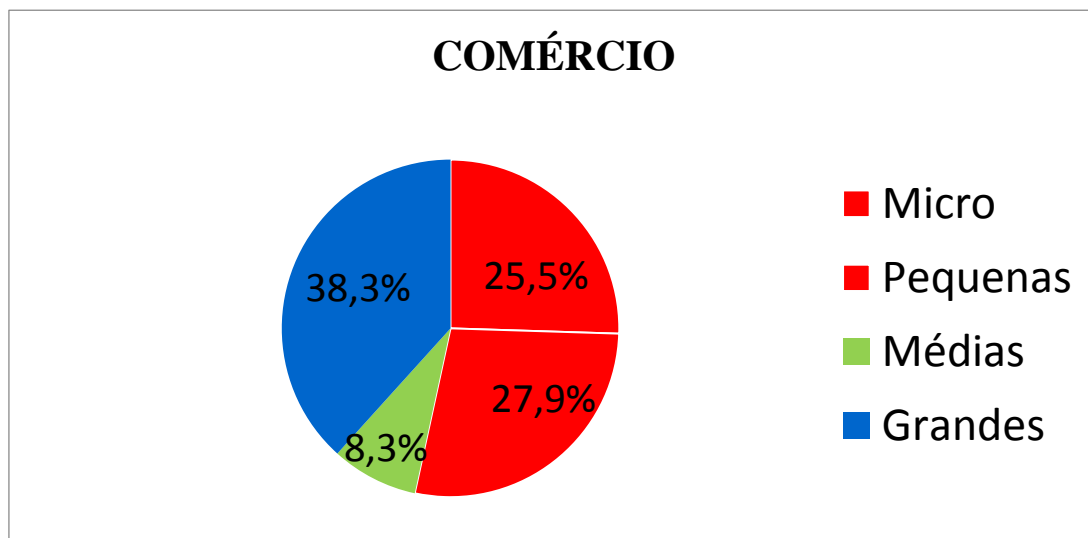
- Microempreendedor Individual (MEI) – Receita Bruta Anual de até R\$60 mil
- Microempresa - Receita Bruta Anual de R\$60 mil a R\$360 mil
- Pequena empresa - Receita Bruta Anual de R\$360 mil a R\$3,6 milhões

Ainda diante de analisar as micro e pequenas empresas, destaca-se que o setor que concentra maior parte das empresas é o Comércio, representando 40%. É possível verificar o aumento do PIB nos pequenos negócios do Brasil de forma considerável e ainda afirmar que mais da metade do PIB do Comércio é gerado por pequenos negócios, a seguir:

**Gráfico 1:** Aumento do PIB nos pequenos negócios



Fonte: Sebrae e FGV, a partir de dados do IBGE 2017

**Gráfico 2:** Maior PIB concentrado no Comércio

Fonte: Sebrae e FGV, a partir de dados do IBGE / Média 2009/2011.

De acordo com o Relatório de Informações Socioeconômicas (RAIS) que é solicitado pelo Ministério do Trabalho e Emprego brasileiro às pessoas jurídicas e outros empregados anualmente, em 2016 as micro e pequenas empresas geraram mais da metade dos empregos no Brasil, sendo 54% dos empregos formais e 44% da massa salarial.

Com base em estimativas do Sebrae (2017), o Brasil terá cerca de 17,7 milhões de pequenos negócios até 2022. O Presidente do Sebrae Brasília, Guilherme Afif Domingos, ressalta que o fato de pequenos negócios representarem 98,5% dos empreendimentos no país e serem responsáveis pela geração de renda de 70% dos brasileiros ocupados no setor privado é prova irrefutável da importância desse segmento para a economia. “São 50,6 milhões de brasileiros que tem como origem das suas receitas empreendimentos de pequeno porte”, destaca.

Diante disso, é de extrema relevância destacar a contribuição das micro e pequenas empresas no Brasil, pois mesmo diante da crise apresentou um crescimento considerável e que ajudou bastante na economia do País gerando empregos e girando a economia.

## 2.5 Importância do Incentivo e Qualificação as MPE

As micro e pequenas empresas ainda precisam de qualificação para se manterem ativas no mercado, e o incentivo é um passo para que isso aconteça. O SEBRAE é uma instituição que oferece diversidade de cursos para adquirir conhecimentos e tocar o negócio de forma correta, além de oferecer consultorias.

De acordo com o SEBRAE (2014), “é importante incentivar e qualificar os empreendimentos de menor porte, inclusive os Microempreendedores Individuais. Isoladamente, uma empresa representa pouco. Mas juntas, elas são decisivas para a economia”, considera Barretto, Presidente do Sebrae, lembrando que os pequenos negócios também empregam mais de 50% da mão de obra formal no País e respondem por mais de 40% da massa salarial brasileira.

Para isso, é necessário destacar a evolução da legislação para os pequenos negócios, pois isso contribuiu e incentivou as pequenas empresas a permanecerem ativas no mercado, vemos adiante:

**Quadro 3:** Evolução da Legislação para Pequenos Negócios

LEGISLAÇÃO PARA PEQUENOS NEGÓCIOS					
ANO	2006	2009	2011	2016	2018
EVOLUÇÃO	Lei Geral da Micro e Pequena Empresa	Microempreendedor Individual (MEI)	Atualização dos Limites de faturamento do simples	Crescer sem medo (renegociação de débitos em 120 parcelas)	Crescer sem medo (amplia o faturamento para até 4,8 milhões)

Fonte: Sebrae (2014)

Além disso, os microempreendedores buscaram a formalização como um incentivo para melhoras do negócio de sua micro e pequena empresa, visto que traz: Benefício de INSS, Emite nota fiscal, Faz compras mais baratas, apresenta facilidade de crédito em bancos e tem a possibilidade de ampliar formas de pagamento. Assim, o mercado cresce cada vez mais e amplia o conhecimento dos microempreendedores.

## 2.6 Motivos de Falência das MPE

Em pesquisa realizada pelo Sebrae entre julho e agosto de 2016, com 2.006 empresas criadas nos anos de 2011 e 2012 foram identificados alguns fatores que determinam a sobrevivência ou mortalidade das empresas e classificou as empresas analisadas como ativas ou inativas conforme registros disponíveis na Secretaria da Receita Federal (SRF). Como resultado da pesquisa foi verificado que a sobrevivência ou mortalidade do negócio resulta não apenas de um único fator tomado isoladamente, e sim da combinação de um conjunto de fatores, que são denominados: fatores contribuintes. Tais fatores serão apresentados no quadro abaixo:

**Quadro 4:** Fatores contribuintes para a sobrevivência/mortalidade de empresas

- Situação antes da abertura:
  - Tipo de ocupação do empresário;
  - Experiência no ramo;
  - Motivação para abrir o negócio.
- Planejamento do negócio;
- Gestão do negócio;
- Capacitação dos donos em gestão empresarial.

Fonte: Sebrae (2016)

Diante do Quadro 4, é possível perceber que existem fatores de diversas naturezas que influenciam na permanência das empresas no mercado, e a partir do Quadro 5 que será mostrado adiante pode-se constatar os reais motivos que levam as empresas a falência/mortalidade.

**Quadro 5:** Resultados comparativos selecionados da pesquisa

FATORES CONTRIBUINTES		EMPRESAS ATIVAS	EMPRESAS INATIVAS
Situação antes da abertura	Condição anterior do empresário	MENOR proporção de desempregados (21%)	MAIOR proporção de desempregados (30%)
	Experiência anterior do empresário	MAIOR proporção de pessoas com experiência anterior no mesmo ramo (71%)	MENOR proporção de pessoas com experiência anterior no mesmo ramo (64%)
	Motivação para abrir um negócio	MENOR proporção dos que abriram por exigência de cliente/fornecedor (12%)	MAIOR proporção dos que abriram por exigência de cliente/fornecedor (23%)
		MAIOR proporção dos que abriram porque identificaram oportunidade ou porque desejavam ter o próprio negócio (59%)	MENOR proporção dos que abriram porque identificaram oportunidade ou porque desejavam ter o próprio negócio (49%)
Planejamento	Tempo médio de planejamento antes de abrir a empresa	11 meses	8 meses
	Recursos	MAIOR proporção que negociou prazos com fornecedores ou obteve empréstimos em bancos (39%)	MENOR proporção que negociou prazos com fornecedores ou obteve empréstimos em bancos (23%)
Gestão do negócio		Investir na capacitação da mão de obra e dos sócios (69%)	Investir na capacitação da mão de obra e dos sócios (52%)
		Aperfeiçoar sistematicamente seus produtos e serviços às necessidades dos clientes (95%)	Aperfeiçoar sistematicamente seus produtos e serviços às necessidades dos clientes (84%)
		Estar sempre atualizado com respeito às novas tecnologias do seu setor (89%)	Estar sempre atualizado com respeito às novas tecnologias do seu setor (78%)
		Realizar um acompanhamento rigoroso da evolução das receitas e das despesas ao longo do tempo (74%)	Realizar um acompanhamento rigoroso da evolução das receitas e das despesas ao longo do tempo (65%)
		Diferenciar produtos e serviços (31%)	Diferenciar produtos e serviços (24%)
Capacitação em gestão empresarial		MAIOR proporção que fez algum curso para melhorar o conhecimento sobre como administrar um negócio, enquanto tinha a empresa. (51%)	MENOR proporção que fez algum curso para melhorar o conhecimento sobre como administrar um negócio, enquanto tinha a empresa. (34%)

Fonte: Sebrae (2016)

Conclui-se que ao analisar o Quadro 5, é possível identificar que as empresas que vieram a falência não apresentaram um Planejamento Estratégico elaborado para se inserir no mercado, além disso tem uma proporção dos empresários que viram o empreendedorismo como oportunidade e abriram o negócio por estarem desempregados e com pouca experiência não conseguiu tocar pra frente. É necessário que se tenha uma capacitação da mão-de-obra e que as receitas e despesas estejam sempre em controle, e ainda diferenciar o produto do mercado para que exista competitividade e a empresa permaneça ativa no mercado.

De acordo com o Sebrae a partir de dados da Receita Federal, 77 a cada 100 empresas mantêm a atividade e a partir de análises feitas entre os anos de 2008 e 2012 o índice de sobrevivência em 2 anos aumentou em 22,34% e o de mortalidade diminuiu em 22,4%, vejamos a seguir:

**Figura 1:** Sobrevivência/Mortalidade das pequenas empresas em 2 anos



Fonte: Censo Sebrae sobre dados da Receita Federal, 2017

Com base em dados divulgados pela Revista Exame (2015), os principais motivos que levam uma empresa a fechar as portas de acordo com Ricardo Mollo (especialista em empreendedorismo), são: falta de capital de giro, baixos lucros, alto endividamento e principalmente baixo nível de gestão empresarial. Mas afirma que também há diversos outros motivos que ajudam a explicar a alta mortalidade das empresas, como: baixa competitividade, conflito entre sócios, falta de experiência empresarial, altos custos e despesas, inadimplência, falta de clientes e interferências governamentais. Afirma ainda em 2015 que, em média 25%



das pequenas e médias empresas no Brasil fecharam as portas com apenas dois anos de atividade, sendo que com cinco anos este índice aumenta para mais de 50%.

Desta forma, uma solução para a sobrevivência das empresas é estudar todos os aspectos que envolvem o negócio, como: público alvo que se deseja atingir, fornecedores, prováveis custos fixos e variáveis, localização adequada, concorrência e se intensificar em especialização na área.

## 2.7 Origem e Definição da Consultoria

O termo consultoria dentro do ambiente empresarial soa como algo recente, mas desde a Antiguidade é utilizado. Segundo CROCCO; GUTTMANN (2010) a atividade de consultoria era desenvolvida na sua forma mais rudimentar, pois o mundo dos negócios era constituído por um estado estruturado de forma absolutista, por artesãos e comerciantes. Com a evolução das relações, as atividades são segmentadas pois o Estado se modifica, iniciando o processo de criação de indústrias e de prestação de serviços, fazendo com que as mudanças sejam percebidas cada vez mais rápidas e intensas.

Diante disso, os autores destacam da seguinte forma o aumento da complexidade no ambiente dos negócios desde o Pós II Guerra até hoje:

**Quadro 6:** Aumento da complexidade no ambiente dos negócios

<b>FOCO</b>	Operação	Recursos	Concorrência	Desempenho	Mudança
<b>PREOCUPAÇÃO</b>	Eficiência	Risco Mínimo	Posicionamento	Execução	Renovação
<b>RESPOSTA</b>	Orçamento e Procedimentos	Planejamento de longo prazo	Estratégia de Mercado	Qualidade	Inovação
	<b>Pós II Guerra</b>	<b>Anos 1960</b>	<b>Anos 1970</b>	<b>Anos 1980</b>	<b>Após 1990</b>

Fonte: CROCCO, L; GUTTMANN, E. (2010)

A partir do Quadro 6, é possível analisar a evolução da consultoria com o passar do tempo. Percebe-se que atualmente a inovação é a resposta quando o foco é mudança, e é disso que as organizações estão precisando cada vez mais para se destacar e crescer no mercado. Definindo a consultoria empresarial num contexto amplo:

*Consultoria empresarial é um processo interativo de um agente de mudanças externo à empresa, o qual assume a responsabilidade de auxiliar os executivos e profissionais da referida empresa nas tomadas de decisões, não tendo, entretanto, o controle direto da situação. (OLIVEIRA, 2015, p.4)*

Fazendo relação com a definição de OLIVEIRA (2015), a consultoria pode ser considerada um serviço oferecido as empresas, para constatação de elementos que levem ao sucesso e sejam informados para a execução das atividades de forma correta pelos integrantes da organização.

## **2.8 Benefícios da Consultoria e Público Alvo Atingido**

A consultoria traz inúmeros benefícios para as empresas, seja ela de qual for o porte, desde organização até o sucesso. Pode-se destacar os benefícios oferecidos pelo Sebrae Mato Grosso do Sul (2017) nas consultorias, como: Credibilidade, Confidencialidade, Garantia de Entrega, Monitoramento Constante, Auxílio na análise de Resultados, além de Atitude empreendedora e produtividade para o seu negócio.

No que diz respeito ao tipo de conteúdo, podem-se observar três focos predominantes relacionados ao negócio, à organização e à sua estratégia. No que tange aos negócios, ela pode ajudar a entender o mercado no qual a empresa se insere, auxiliar na indução de inovações e concepção de novos produtos, além de promover estudos de viabilidade e análises de projetos específicos. No campo da organização situa-se toda uma gama de atividades que contempla a estrutura organizacional, os métodos, os sistemas e as tecnologias que apoiam os processos e as operações da organização. Na área de estratégia concentram-se os trabalhos relativos ao sensoramento dos ambientes competitivos, suas estratégias e o processo de planejamento propriamente dito (FERRAZ *et al.*, 2016).

Diante disso, pela análise em estudar empresas de pequeno porte é importante destacar o Sebrae como uma instituição que fornece serviços de ajuda especializada a fim de ajudar na tomada de decisão final, e ainda classifica como seu público-alvo:

- Microempreendedor Individual
- Microempresas
- Empresas de Pequeno Porte
- Produtores Rurais

De acordo com Loyola, em entrevista à Revista ESPM, o ofício de um consultor econômico e seu papel estratégico para os clientes, sobretudo em momentos de grande angústia

para empresários e dirigentes. “O aspecto positivo da consultoria é oxigenar as empresas, com exemplos de fora e uma visão independente. Mas as empresas devem ter uma avaliação crítica, no bom sentido, do trabalho do consultor e não aceitar tudo passivamente”, pondera ele.

## **2.9 Impacto do Consultor nas MPE**

Administrar uma pequena empresa significa buscar por resultados acompanhando sempre o seu desenvolvimento, quando não são alcançados chega a hora de buscar uma ajuda especializada, que é a consultoria, para que entenda de fato a realidade da empresa e possa ajudar com soluções positivas. Dessa forma, o consultor é essencial durante a formação e maturidade da empresa seja ela de qual porte for, mais especificamente, pequeno porte exige maiores cuidados e análises para obtenção correta dos resultados desejados.

De acordo com a Redesign Consultoria (2017), os resultados da consultoria para empresas de pequeno porte geralmente são bastante expressivos, pois o auxílio para uma administração eficiente costuma diminuir prejuízos, agregar valor e gerar frutos graças à otimização de processos. Assim, o consultor gera um impacto bastante positivo quando está alinhando e procura conhecer a fundo as características e objetivos da empresa, visando melhorar os processos que estão em análises por não gerar benefícios e criar novas situações que destaquem e gere valor, seja ele material ou financeiro para a empresa.

Diante disso, é possível medir o impacto gerado pelo trabalho do consultor através dos benefícios que são obtidos depois do tempo de realização da consultoria, ajudando a empresa a se conhecer melhor e lidar com os problemas que podem surgir, entendendo melhor o contexto no qual está inserida no mercado. Isso leva a competitividade, e a inovação atrelada à isso gera maior diferenciação.

## **2.10 Importância da Consultoria no Cenário Brasileiro**

Uma grande parcela de empreendedores não abrem seu próprio negócio após identificar uma oportunidade no mercado de trabalho, fazendo uma análise e o planejamento adequado, mas sim por necessidade. E a maior parte dessas empresas acabam fechando, a partir daí percebe-se a importância da consultoria no cenário brasileiro, pois além de informar a viabilidade do negócio, analisa os fatores que podem influenciar no funcionamento da empresa, ajudando a melhor direcionar os problemas e encontrar uma solução diante de tanta indecisão.

Diante dos benefícios apresentados pelo Sebrae e o público alvo que se atinge, é possível relacionar a seriedade que envolve a consultoria no mercado econômico brasileiro com os resultados provindos dessa ajuda especializada como um retorno que pode alavancar a posição da empresa e se diferenciar no mercado. Assim, é de extrema importância realizar uma consultoria para identificar pontos fortes e pontos fracos, oportunidades e ameaças, para que o caminho seguido seja o que condicione até o sucesso.

De acordo com a Revista Exame (2016), a crise econômica pela qual o país e o mundo passam, inevitavelmente acarreta em diversos acontecimentos. Desde demissões até falência, empresários e seus respectivos negócios encontram-se num cenário de oscilações e incertezas. As pequenas e médias empresas, por exemplo, são as que mais sofrem, já que ainda não possuem tanto capital para suportar o impacto do período crítico sem que haja cortes e reformulações. Sofrem, porém sobrevivem, graças à capacidade de gestão. Outro ponto importante é o fator “inovação”, requisito fundamental para a elaboração de novos modelos de negócios e garantia de que amanhã não será necessário “fechar as portas”.

Diante deste cenário de crise enfrentado pelo Brasil nos últimos anos, a Consultoria é vista por muitas empresas como um investimento, não sendo considerado de grande importância o custo, pois o direcionamento da empresa para o sucesso traz um retorno positivo e o reconhecimento leva a mais procura eliminando os riscos de erro nas ações empresariais.

### 3 METODOLOGIA

A metodologia pode ser definida como o conjunto de etapas realizadas durante um estudo, que levará resultados específicos para determinados objetivos. Diante disso, vale destacar que a metodologia é definida de acordo com a profundidade do estudo e os procedimentos utilizados para coleta de dados. De acordo com Matias-Pereira (2016, p.41), metodologia é o estudo dos métodos. A sua finalidade é ajudar o pesquisador a compreender em termos mais amplos possíveis o processo de investigação científica. ]

Quanto à finalidade, consiste em pesquisa básica que também pode ser chamada de pesquisa fundamental, pois se configura em trabalhos que procuram responder a questão da pesquisa a fim de ampliar o conhecimento sobre determinado assunto, sendo neste caso a importância da consultoria para as MPE.

Quanto aos objetivos, é considerada exploratória, pois não tem o intuito de obter números como resultados e sim o que leva as empresas precisarem de ajuda especializada, porém pode-se aprofundar em conhecimentos já quantificados para obter mais informações. Além disso, destaca-se por explorar um(ns) problema(s) a fim de torná-lo mais conhecido para exploração.

No que se refere à caracterização da pesquisa, esta se configura como uma abordagem qualitativa. A utilização dessa abordagem justifica-se pelo interesse em analisar fatores que geram a necessidade da intervenção da consultoria nas MPE.

Assim, é possível definir como:

[...] os dados qualitativos são essencialmente significativos, mas, mais do que isso, mostram grande diversidade. Eles não incluem contagens e medidas, mas sim praticamente qualquer forma de comunicação humana – escrita, auditiva ou visual; por comportamento, simbolismos ou artefatos culturais. (GIBBS, G. 2009, p.17)

Os dados coletados são analisados pelo pesquisador, com o intuito de entender de forma subjetiva e tendo como base o conhecimento sobre o assunto e o referencial teórico do estudo. Além disso, a análise dos dados traz um resultado subjetivo, pois não podem ser traduzidos em números.

Quanto aos procedimentos e técnicas de coleta de dados, toda etapa foi constituída por pesquisas bibliográficas através de livros, revistas, artigos e materiais pesquisados na internet sobre o tema, onde as informações são totalmente relevantes buscando responder o problema

da pesquisa, que é: Quais os fatores que geram a necessidade da ação da consultoria nos processos organizacionais das MPE?

#### 4 ANÁLISE E INTERPRETAÇÃO DOS RESULTADOS

As organizações estão diante de dificuldades e desafios diários, nesse contexto surgiu a necessidade de relacionar o processo de mudança dentro das organizações de pequeno e médio porte com a importância da ajuda especializada e qualificação para obtenção de sucesso. Tais mudanças podem acontecer de diversas maneiras, mais vale destacar a carência existente nas MPE em orientação e planejamento diante das adversidades.

A importância das MPE na economia brasileira cresce cada vez mais pela contribuição socioeconômica desempenhada, pois mesmo diante de uma crise apresentou um crescimento considerável e ajudou bastante na economia do País gerando empregos e girando a economia.

É relevante destacar que as MPE precisam de acompanhamento constante para sua evolução e crescimento, no ciclo de vida as empresas precisam se estimular para que saiam de um estágio para o outro de forma positiva e a adaptação as mudanças é um fator de sobrevivência. Desta forma, constatou-se que algumas empresas entram na fase de declínio por inúmeros fatores, alguns como: falta de planejamento estratégico bem estruturado e cumprido, controle dos processos e atividades, mensuração e análises realizadas periodicamente.

Diante dos estudos realizados e uma pesquisa feita pelo Sebrae (2016), foram identificados alguns fatores que determinam a sobrevivência ou mortalidade das empresas. E como resultado da pesquisa foi possível constatar que a sobrevivência ou mortalidade do negócio resulta não apenas de um único fator tomado isoladamente, e sim da combinação de um conjunto de fatores que são denominados fatores contribuintes.

Tais fatores contribuintes serão destacados a seguir, como: Situação antes da abertura da empresa, que representa se o empresário tinha ou não tinha alguma experiência no ramo, abriu a empresa por alguma exigência ou apenas por oportunidade e que desejava ter o próprio negócio; Planejamento, que é necessário antes da abertura para que sejam definidos metas e objetivos a serem cumpridos e ainda análise dos recursos; Gestão do negócio, que é de suma importância analisar tudo que está ligado ao funcionamento correto da empresa e por fim a Capacitação em gestão empresarial que representa a atualização constante de conhecimento para se manter no mercado que se atualiza constantemente.

Diante disso, é possível perceber que as empresas que vieram a falência ou mortalidade, não apresentaram um planejamento estratégico elaborado para se inserir no mercado. É necessário que se tenha uma capacitação da mão-de-obra, que as receitas e despesas estejam sempre em controle com a realização de um fluxo de caixa e que os produtos sejam

diferenciados do mercado para que haja competitividade e a empresa se permaneça ativa no mercado.

Já de acordo com Mollo, um especialista em empreendedorismo, os principais motivos que levam uma empresa a fechar as portas, são: falta de capital de giro, baixos lucros, alto endividamento e principalmente o baixo nível de gestão empresarial. Mas afirma também que há diversos outros motivos que ajudam a explicar a alta mortalidade das empresas, como: baixa competitividade, conflito entre sócios, falta de experiência empresarial, altos custos e despesas, inadimplência, falta de clientes e interferências governamentais.

Desta forma, a ação da consultoria nos processos organizacionais da empresa é essencial, visto que auxilia no acompanhamento das atividades visando melhorar os processos que estão em análises por não gerar benefícios e criar novas situações que destaquem e agregue valor, seja ele material ou financeiro para a empresa.



## **5 CONSIDERAÇÕES FINAIS**

### **5.1 Conclusões**

A partir do presente estudo, observa-se que as organizações estão diante de dificuldades e desafios que precisam ser enfrentados diariamente por conta da competitividade e a necessidade de se ajustar a demanda do mercado. Então, é interessante que atentem-se para a importância de pessoas com conhecimentos e especializadas em desenvolver soluções e caminhos para o alcance dos objetivos e consequentemente a chegada ao sucesso, dentro da organização. Visto que as MPE representam mais de 90% no cenário brasileiro, daí vem a importância de analisar os motivos que contribuem para a sobrevivência ou mortalidade das empresas e assim ajudá-las.

Diante deste cenário, é destacado todos os benefícios que foram dados as MPE, como: a Lei geral que procura incentivar o pequeno negócio através da redução da carga de impostos e simplificação nos processos de cálculos e recolhimento, trazendo inúmeros benefícios para o crescimento da empresa. Além disso, a desburocratização facilitou o acesso das empresas ao mercado e estimulou a inovação, fazendo com que o retorno seja destacado.

É importante compreender que a permanência das empresas no mercado cada vez mais competitivo se dá através da adaptação as mudanças, isso mostra como funciona o ciclo de vida das organizações e os inúmeros fatores que devem ser analisados para que estas não entrem em declínio, como: planejamento estratégico bem estruturado e cumprido, controle dos processos e atividades e mensuração e análises realizadas periodicamente.

O segmento de MPE tem grande participação no cenário econômico brasileiro, trazendo benefícios não só para os empresários como para toda a sociedade, através da geração de empregos. Mesmo diante de uma crise vale destacar que este segmento apresentou um crescimento considerável girando a economia.

Nesse contexto, destaca-se o papel da consultoria que traz benefícios a organização, seja de qual porte for, por entregar como resposta possíveis caminhos para resolução dos problemas. Então, o consultor se torna essencial durante a formação e maturidade da empresa, pois obtém benefícios para empresa, ajudando-a a lhe conhecer melhor e lidar com os problemas que podem surgir.

Para ajudar na elaboração deste estudo, foi realizado um estudo qualitativo, cuja coleta de dados foi através de pesquisas bibliográficas através de livros, revistas, artigos e materiais pesquisados na internet. A fim de possibilitar um estudo relevante por contribuir com o desenvolvimento e fortalecimento das MPE no mercado brasileiro, foi estudado a realidade que

muitas MPE vivenciam, chegando a falência por falta de planejamento estratégico e ajuda de uma consultoria.

## **5.2 Limitações da pesquisa**

Nesse estudo foi constatada uma limitação pela forma de obter informações ser apenas com pesquisas bibliográficas através de livros, revistas, artigos e materiais pesquisados na internet sobre o tema, e não ter ido a fundo em experiências práticas de empresas que vivenciaram ou vivenciam o estudo da minha pesquisa.

## **5.3 Sugestões para trabalhos futuros**

Como proposta para futuras pesquisas, recomenda-se a realização de novos estudos sobre o tema de consultoria, objetivando:

- Compreender o cenário atual da consultoria para as MPE, incentivando a divulgação do serviço para o cliente procurar ajuda especializada da consultoria antes de abrir o próprio negócio e não necessidade percebida exclusivamente no dia a dia;
- Investigar através de questionários o que leva as MPE não ter um acompanhamento para melhoria de seus processos e funcionamento;
- Realizar estudos fazendo comparativos que mostrem o desempenho das MPE ao buscar ajuda especializada;
- Verificar em MPE o incentivo e acompanhamento que recebem ao procurar ajuda especializada no órgão competente.

## REFERÊNCIAS

ALMEIDA, Amador Paes de (coord.). **Comentários ao Estatuto da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte**. – São Paulo: Saraiva, 2009.

ARAÚJO, Anna. A busca de uma visão imparcial e desafiadora. **Revista da ESPM**, ano 22, ed. 104, n. 4, p. 31 jul/ago 2016.

BATISTA, L; CORRADI, Ricardo. **O Ciclo de vida de uma organização**: fatores preponderantes para o fim antes do tempo. Maringá/PR, 2012. Disponível em: <<http://www.administradores.com.br/artigos/economia-e-financas/o-ciclo-de-vida-de-uma-organizacao-fatores-preponderantes-para-o-fim-antes-do-tempo/65018/>> Acesso em: 10 de Nov. 2017.

BEDÊ, Marco Aurélio (coord). **Sobrevivência das empresas no Brasil**. Brasília: Sebrae, 2016.

COMIN, Arnaldo. A Consultoria é uma oxigenação. **Revista da ESPM**, ano 22, ed. 104, n. 4, p. 13 jul/ago 2016.

COMO EVITAR O FECHAMENTO DE UMA EMPRESA. Disponível em: <<https://exame.abril.com.br/pme/o-que-leva-uma-empresa-a-fechar-e-como-evitar-isso/>> Acesso em: 11 de Nov. 2017.

CONSULTORIA definição. Disponível em: <<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/ms/sebraeaz/consultoria,79e8e443ec1a5510VgnVCM1000004c00210aRCRD>>. Acesso em: 21 set. 2017.

CONSULTORIA SURGE COMO ESTRATÉGIA PARA CRISE. Disponível em: <<https://exame.abril.com.br/negocios/dino/gestao-de-negocios-consultoria-especializada-em-pequenas-e-medias-empresas-surge-como-estrategia-contra-a-crise-dino890101736131/>> Acesso em: 16 de Nov. 2017.

CONSULTORIA NÃO É SÓ PARA GRANDES EMPRESAS. Disponível em: <<http://redesignconsultoria.com.br/consultoria-para-pequenas-empresas/>> Acesso em: 16 de Nov. 2017.

CROCCO, Luciano; GUTTMANN, Erik. **Consultoria Empresarial**. 2.ed., atual. e ampl. – São Paulo: Saraiva, 2010.

CRITÉRIO DE CLASSIFICAÇÃO DE EMPRESAS. Disponível em: <<http://www.sebrae-sc.com.br/leis/default.asp?vcdtexto=4154>> Acesso em: 30 de Out. 2017.

CRESCIMENTO NO NÚMERO DE PEQUENOS NEGÓCIOS. Disponível em: <<http://www.agenciasebrae.com.br/sites/asn/uf/NA/em-cinco-anos-numero-de-pequenos-negocios-crescera-43,608b10f0fc10f510VgnVCM1000004c00210aRCRD>> Acesso em: 11 de Nov. 2017.

EMPRESA definição. Disponível em: <<https://conceito.de/empresa>> Acesso em: 27 de Out. 2017.

FERRAZ, C. et al. Por que as empresas precisam de ajuda especializada? **Revista da ESPM**, ano 22, ed. 104, n. 4, p. 41 jul/ago 2016.

FORMALIZAÇÃO DO MEI. Disponível em:  
<<http://www.agenciasebrae.com.br/sites/v/index.jsp?vgnextoid=ea273fc94ee6f510VgnVCM1000004c00210aRCRD&vgnextfmt=default>> Acesso em: 02 de Nov. 2017.

GERAÇÃO DO PIB DE PEQUENAS EMPRESAS NO BRASIL. Disponível em:  
<<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/mt/noticias/micro-e-pequenas-empresas-geram-27-do-pib-do-brasil,ad0fc70646467410VgnVCM2000003c74010aRCRD>> Acesso em: 04 Out. 2017.

GERAÇÃO DE EMPREGO PELOS PEQUENOS NEGÓCIOS. Disponível em:  
<<http://www.agenciasebrae.com.br/sites/asn/uf/NA/pequenos-negocios-geram-389-mil-empregos-no-ano,5237285d4994f510VgnVCM1000004c00210aRCRD>> Acesso em: 11 de Nov. 2017.

GIBBS, Graham. **Análise de dados qualitativos**. – Porto Alegre: Artmed, 2009.

LEI GERAL DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS. Disponível em:  
<<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/entenda-as-diferencas-entre-microempresa-pequena-empresa-e-mei,03f5438af1c92410VgnVCM100000b272010aRCRD>> Acesso em: 30 de Out. 2017.

LENTZ, Aline. **Ciclo de vida de uma empresa**. Santa Catarina, 2015. Disponível em:  
<<http://www.rhportal.com.br/artigos-rh/ciclo-de-vida-de-uma-empresa/>> Acesso em: 10 de Nov. 2017.

LUZ, Kamila; et al. **Análise do Ciclo de Vida Organizacional nas Micro e Pequenas Empresas**. Rio de Janeiro, 2011.

MATIAS-PEREIRA, José. **Manual de metodologia da pesquisa científica**. 4. ed. – São Paulo: Atlas, 2016.

MAXIMIANO, Antonio Cesar Amaru. **Introdução à Administração**. 8.ed. ver. e ampl. – São Paulo: Atlas, 2011.

OLIVEIRA, Djalma. **Manual de consultoria empresarial: conceitos, metodologia, práticas**. 13.ed. – São Paulo: Atlas, 2015.

VIEGAS. **MPE Indicadores**. Sebrae, 2017.